

Hederakweker kiest voor groei

# Hogenboom: 'Samenwerking moet



Patrick Hogenboom: "Groot worden is niet zo moeilijk maar om groot te blijven, moet je continu bezig zijn. Daarbij is samenwerking de motor waar ons hele bedrijf op draait."

Samen met familie, samen met compagnons, samen met collega's. Dat zijn de steekwoorden die horen bij hederakweker Patrick Hogenboom. Plezier in ondernemen straalt duidelijk van hem af. Ondernemen doet hij niet alleen. Samenwerking staat bij hem met stip boven aan het lijstje van zijn eigen 'arbeidsvoorwaarden'.

TEKST EN BEELD: HERMA ENTHOVEN

Patrick Hogenboom is een moderne ondernemer. In enkele jaren tijd heeft hij samen met zijn familie het bedrijf Hederaplant laten uitgroeien tot een topper in de hederamarkt. Het bedrijf is in de loop van de jaren gegroeid van enkele breedkappers tot een gigant van 18 ha. "Groot worden is niet zo moeilijk", aldus de ondernemer, "maar om groot te blijven, moet je continu bezig zijn." Daarbij is samenwerking de motor waar het gehele bedrijf op draait.

## Samenwerkingsverbanden

In De Kwakel vormt Patrick samen met zijn vader, oom en broer de vierkoppige directie van Hederaplant. Enkele jaren geleden is daar samenwerking met Wim van Diemen aan vastgeknoopt (HPD potplanten). Samen hebben Hogenboom en Van Diemen de teelt van potrozen opgepakt, om ook andere marktsegmenten te kunnen bedienen.

"In de loop van de tijd hebben we ook andere samenwerkingsverbanden opgestart. Met TPC, een kwekerij waar importproducten zoals Dracaena en Yucca worden afgekweekt, met Koolhaas Kwekerijen (Hibiscus, Areca, Pachira) en met Desert Plant (Adenium). Met deze bedrijven regelen we gezamenlijk de afzet", legt Hogenboom uit.

"Ik vind samenwerking een goede manier om scherp te blijven. Je kan en mag niet altijd je eigen beslissingen nemen. Wanneer je iets wilt aanpakken, moet je daar extra over na denken, want je wilt de anderen overtuigen met goede argumenten. Dit is voor ons een manier geweest om door te groeien. We zitten overall kort bovenop en leren gelijktijdig goed te delegeren, zo kunnen we met z'n allen de boel in de hand houden", meent de kweker.

## Gezamenlijke afzet

Een aantal jaren verzorgde een verkoopteam voor elk van de verschillende bedrijven de afzet. Onlangs is er voor gekozen om alle verkoopactiviteiten onder één naam - Vireo plant sales - naar buiten te brengen. "Dat scheelt een hoop aparte telefoonlijnen en het verkoopteam kan efficiënter en duidelijker onze producten op de markt brengen. Binnen Vireo plant sales hebben we ook een verpakingslijn en een eigen potcontainer bedacht", aldus de ondernemer.

De deelnemende bedrijven vertegenwoordigen met elkaar een totale oppervlakte van zo'n 30 ha. Alle bedrijven behouden binnen de verkooporganisatie wel hun eigen identiteit. Maar op velerlei gebied profiteren ze van gezamenlijke transportplanning, gezamenlijke presentatie op beurzen, gezamenlijke admi-

nistratie van de verkoop, gezamenlijk inkoop van materialen. Ook cursussen op gebied van ARBO en dergelijke worden met elkaar geregeld.

“Een tamelijk nieuwe ontwikkeling is dat we met elkaar Deense karren kunnen leveren met mixen van verschillende planten uit alle bedrijven. Het bedrijf dat de meeste planten binnen zo'n mix levert, zet de 'denen' ter plekke klaar.”

## “Erger je niet, verwonder je slechts”

In de bedrijfsvisie is doorgroei een continu punt van aandacht. Hierbij past zakendoen in het buitenland. Hogenboom: “In Costa Rica is een zaak opgezet voor het opkweken van palmen. De afkweek vindt plaats in Nederland bij TPC. Analoog aan de hiervoor genoemde 'mix-deen' kan Vireo ook een palmenmix aanbieden”.

Het Costa Rica project is een goede leerschool voor samenwerking in het buitenland. Het vraagt regelmatig improvisatie. De ondernemer beziet met humor de nodige perikelen die hiermee gepaard gaan. Zijn lijfspreuk in deze is: “Erger je niet, verwonder je slechts.” “We hebben al die samenwerkingsverbanden niet bewust gezocht”, aldus Hogenboom. “Je loopt af en toe tegen iets aan en als we het gevoel hebben dat de personen en de bedrijven bij ons passen, dan vragen we ons af, voegt het wat toe? Het allerbelangrijkst vind ik toch dat het moet klikken tussen de mensen. Het is veel belangrijker dat de personen het met elkaar kunnen vinden dan dat de gezamenlijke bedrijfsbelangen dezelfde kant op wijzen. Dan maakt het namelijk ook niet meer uit of de een eens een week veel meer uren maakt dan de ander. Samenwerking moet je voor elkaar willen doen.” Door deze opstelling kon Hederaplant blijven groeien.

## Eigen uitzendbureau

De teelt brengt specifieke probleemsituaties met zich mee, waarbij Hogenboom oplossingen vindt die niet altijd de meest voor de hand liggende zijn, maar die door zijn inventiviteit en samenwerkingsdrang tot bijzondere werkwijzen leiden.

Een van die specifieke zaken bij de hederateelt is de hoeveelheid arbeid. Doordat de planten lange ranken hebben, kun je niet zo maar alles automatiseren. Veel handwerk dus bij het stek produceren, maar ook bij het opbinden en het in model maken van de planten. Toen de flexwet zijn intrede deed kon je niet zomaar langdurig dezelfde arbeidskrachten via een uitzendbureau inhuren. Daarom heeft deze ondernemer een eigen uitzendbureau opgezet, waarbinnen hij nu participeert. Nu kan hij met dat uitzendbureau zijn eigen arbeidspieken en die van anderen combineren.

## Sociale werkplaatsen

Stek maken is zoals gezegd bij hederaplant een tijdrovende klus die niet gemakkelijk te automatiseren is. Door toeval (?) liep Hogenboom tegen – in de tuinbouw niet zo gebruikelijke – partners aan die wat voor hem konden betekenen. Hij doet nu zaken met vier sociale werkplaatsen verspreid over Nederland. Een belangrijk deel van de totale stekopkweek is bij deze werkplaatsen ondergebracht. “We hebben ons afgevraagd wat de sterke kanten zijn van zo'n werkplaats: zij zijn goed in het verrichten van arbeid. De leiding is goed gekwalificeerd, naast vakmanschap op gebied van kweken bezitten zij ook nog extra eigenschappen op sociaal gebied.



Doordat de planten lange ranken hebben, is veel handwerk nodig, onder andere bij het opbinden en het in model maken van de planten.

Op deze manier zijn er 300 mensen op die sociale werkplaatsen voor ons in de weer. Met de werkplaatsen hebben we gewone, zakelijke overeenkomsten, want ook zij moeten tegenwoordig voor een groot deel zelfvoorzienend kunnen werken. Zolang zij het voor hetzelfde geld kunnen doen als wijzelf, dan mogen ze dat van ons blijven doen”, verklaart de hederateeler.

Vanuit Hedera Plant worden de werkplaatsen teelttechnisch begeleid. Op het moment dat de stekken meer ruimte gaan vragen komen ze naar De Kwakel om ze verder af te kweken. Het is moeilijk om de hederateelt te automatiseren, maar door diezelfde eigenschappen kan Hogenboom de planten wel in veel variaties afleveren: van 8 weekse plantje tot een grote plant die 2 jaar in de kas heeft gestaan; van buitenplant tot fraai opgebonden en gemodelleerd exemplaar.

## Genoeg kansen

Hogenboom ziet de toekomst voor de tuinbouw met vertrouwen tegemoet. Juist als de tijden wat minder zijn, borrelen er nieuwe initiatieven op en wordt er gezamenlijk naar oplossingen gezocht. Terloops noemt hij nog dat hij deelneemt in een samenwerkingsverband onder de naam Vitesse Energie, welke zorgt voor gezamenlijke in- en verkoop van elektra en het vastleggen van gascontracten voor dit collectief. Voor deze ondernemer een fluitje van een cent, hij is immers een 'samenwerker' van nature.

Hedera Plant is uitgegroeid tot een 18 ha groot bedrijf, mede dankzij de vele samenwerkingsinitiatieven van de eigenaren waaronder Patrick Hogenboom. Onder de naam Vireo plant sales is voor de deelnemende bedrijven met in totaal 30 ha glas, een gezamenlijk verkoopapparaat opgezet. Het bedrijf produceert stek in samenwerking met vier sociale werkplaatsen.

## SAMENVATTING